

CURRICULUM VITAE

Name	Jan Wiechmann
Geburtsdatum	4. Dezember 1975
Geburtsort	Wolfenbüttel
Familienstand	verheiratet - 3 Kinder

Zusammenfassung

Mit über zwei Jahrzehnten Erfahrung als digitaler Kreativstratege und einem klaren Fokus auf nutzerzentrierte Anwendungen biete ich eine vielfältige Expertise in der Gestaltung und Entwicklung digitaler Lösungen. Mein tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Nutzer ermöglicht es mir gezielt, ansprechende und intuitive digitale Services / Produkte zu entwickeln.

Durch meine Leidenschaft für Innovation und meine Fähigkeit, komplexe technische Konzepte in benutzerfreundliche Produkte zu verwandeln, habe ich eine führende Position in der Branche erreicht. Als kommunikationsstarker Teamplayer arbeite ich gerne mit verschiedenen Stakeholdern zusammen und kann komplexe technische Ideen verständlich vermitteln.

In der agilen Produktentwicklung habe ich zahlreiche erfolgreiche Projekte geleitet und cross-funktionale Teams effektiv aufgebaut und koordiniert. Meine Expertise erstreckt sich über verschiedene Plattformen und Technologien, einschließlich Web- und Mobile-Anwendungen, E-Commerce-Plattformen und Content-Management-Systeme. Zusätzlich verfüge ich über ausgezeichnete Kenntnisse in den Bereichen User Experience (UX) und User Interface (UI) Design.

Mit meinem breiten Erfahrungsschatz und meiner bewährten Erfolgsbilanz bin ich bereit, meine Fachkenntnisse und Fähigkeiten in einem anspruchsvollen und dynamischen Arbeitsumfeld einzubringen.

Ich bin fest davon überzeugt, dass meine Leidenschaft für nutzerorientierte Anwendungen und meine umfassende Expertise einen wertvollen Beitrag leisten können.

Berufliche Tätigkeiten

Seit 2023

Vorlesen App - VDM Vorlesen Digital Media GmbH
Co-Founder

Schwerpunkt

- Verantwortung für sämtliche Bereiche und Prozesse für die Entwicklung und den Betrieb der Vorlesen App - Vorlesen will die räumliche Distanz zwischen Familienmitgliedern überbrücken, indem es Großeltern, Eltern und anderen Angehörigen eine Plattform bietet, um Geschichten aufzuzeichnen und mit Kindern zu teilen, die nicht physisch anwesend sein können.
- Zentralen Aufgaben waren/sind die Ideenentwicklung und Konzeption, strategische Planung, Produktentwicklung / Steuerung der Agenturen und KI Content Entwicklung, Geschäftsentwicklung und Agenturführung, Finanzierung, Marketing und Kundenakquise, Business Development und Kooperationsmgmt, sowie rechtliche und regulatorische Angelegenheiten.

2021 - heute

E2 Communications GmbH
Consultant Product Discovery & Innovations
Head of B2B SaaS Free to Play & - Live data

Schwerpunkt - B2B SaaS Free to Play

- Verantwortlich für den E2 Gaming Bereich und die darin verankerten unterschiedlichen B2B Free to Play Produkte.
- Zentrale Aufgaben Konzeption, Planung, Produktentwicklung und Betrieb sämtlicher Applikationen.
- Zu den Kunden zählen u.a. ADMIRAL – Österreichs größter Sportwetten Anbieter. Das Webplattform „ADMIRAL SIXPACK“ ist in den Top 3 der digitalen User Akquise Tools und sorgt für mehr als 30% des Webseiten Traffics auf admiral.at.

Schwerpunkt - B2B SaaS Live data

- Verantwortlich für den E2 Live Data Bereich und die unterschiedlichen Live Data Produkte.
- Zentrale Aufgaben Konzeption, Planung, Produktentwicklung und Betrieb sämtlicher Applikationen.
- Zu den Kunden zählen u.a. Sportingbet – Renommierter Sportwettenanbieter aus dem Hause entain und die mobile Applikation „Sportingbet Livescore Official“. Diese hat über zwei Million Downloads und belegt den ersten Platz im Kategorie Ranking - Sport.

2014 - heute

Jan Wiechmann – Consultant Digital

Founder und CEO

Schwerpunkte

- Individuelle & kreative Produkt - Strategien, Management und Consulting für Kunden im Bereich digitaler Anwendungen.
- Ausgewiesener UI & UX Experte mit Fokus auf nutzerzentrierte Anwendungen.
- Interims Management von komplexen Web- und Mobile-Projekten.

2017 - 2022

tackl.me

Co-Founder - Head of Product

Schwerpunkt

- Verantwortlich für die Strategie, Produktfeatures und Betrieb der tackl B2C und B2B mobile Apps.
- Ende 2022 - Führung des erfolgreichen Verkaufs der tackl apps an die E2 Communications GmbH im November 2022

2012 - 2014

vimdivi Technologie GmbH

Co-Founder und Geschäftsführer

Schwerpunkte

- Innovative Idee, Konzept und operatives Management einer technologiegetriebenen digital Publishing Plattform, die sich im Kern mit der Aggregation und Kuratation von redaktionellem Sport Content beschäftigt.
- Business Development, Akquirierung Finanzinvestor und Mitarbeiterrekrutierung.

2011 - 2014

PEOPLE ON SCREEN GmbH

Co - Founder und Geschäftsführer

Schwerpunkte

- Digitale Strategie, Beratung und Innovation für Verlags- und Medienhäuser, Sportvereine und Marken mit klarem Fokus auf digital Sport Publishing.
- Konzept, Entwicklung und Management von Sport-Content Produkten u.a. für G+J, RTL Sport.de, DOSB, Axel Springer Bild / Sportbild und Perform Group.

2009 - 2010

SPORTAL GmbH

Geschäftsführer

Schwerpunkte

- Gesamtverantwortung für sämtliche strategischen und operativen Geschäftsprozesse.
- Eigenverantwortliche Budgetierung (Umsatz-, Kosten- und Ergebnisforecats)

inklusive Ergebnisverantwortung.

- Mitarbeiterverantwortung der Gesellschaft mit +50 Mitarbeitern.
- Financial Controlling (u.a. Liquiditätsplanung und -sicherung).
- Führung von Vertragsverhandlungen und Ausgestaltung sämtlicher Kooperationsverträge für Media und Content Sales Kunden.
- Konzeption und Entwicklung der strategischen Unternehmensausrichtung unter der Berücksichtigung der dynamischen Wettbewerbsentwicklungen.
- Strategische Re-Positionierung der digitalen Marke sportal.de mit Reichweitensteigerung um 200% und Aufstieg in die Top 5 der deutschen Sportportale.
- Vertrieb der white label B-to-B Produkte u.a. News, Live-Ticker und Daten.
- Auswahl und Steuerung externer Agenturen und Dienstleister.
- Content Sales und CRM für +30 Content Sales Kunden u.a. Axel Springer Sportbild.de, RTL.de, sport.de, spiegel.de, sueddeutsche.de, faz.de, nzz.ch, sportal.ch, sport.ch, blick.ch, derwesten.de.
- Akquisition von Neukunden und strategischen Kooperationspartnern im Bereich Media Sales u.a. Tipico, Nike, Postbank, BMW.
- Key Account und direkter Ansprechpartner für sämtliche Service Provider, Agenturen und sonstige Zulieferer u.a. DPA, sid, Getty Images, IMAGO.
- Direktes Reporting an das Gesellschafterkonsortium.

2008 - 2009

International Management Group GmbH (IMG)

Vice President IMG Digital Media

Schwerpunkte

- Verantwortlich für sämtliche digitale Aktivitäten in Deutschland, Österreich und Schweiz.
- Autarke Budgetierung und Ergebnisverantwortung für den gesamten digitalen Bereich innerhalb der IMG GmbH.
- Leitung des Standort Hamburg mit +50 Mitarbeitern.
- Umfangreiche Restrukturierungsprozess u.a. Analyse und Bewertung der Arbeitsabläufe, Mitarbeiter, Strukturen und Ergebnisse und daraus ableitend Konzeption und Umsetzung entsprechender Restrukturierungsprozessen mit dem Ergebnis einer Kostenreduzierung -30% bei gleichbleibendem Servicelevel.
- Optimierung der Kundenbetreuung (u.a. Axel Springer, RTL, IMG UK) und dadurch Verringerung der Komplexität und Erhöhung der Kundenzufriedenheit.
- Identifizierung potenzieller Käufer (national und international) für die digitalen IMG GmbH Assets Sportal.de sowie das B-to-B Geschäft.
- Beratung der Gesellschafter und Due Diligence bei Auswahl und erfolgreicher Veräußerung der digitalen Assets.
- Entwicklung der zukünftigen Sportal GmbH Struktur unter Berücksichtigung der Gesellschafterstruktur und dynamischen Marktentwicklungen.

2006 - 2008

International Management Group GmbH (IMG)

Director Business Development IMG Media

Schwerpunkte

- Leitung der Abteilung Business Development.
- Steuerung sämtlicher Produktinnovation und Entwicklung sowie den Verkauf der IMG-Digitalrechte in Deutschland, Österreich und Schweiz.
- Budget- und vertriebsverantwortlich für den Bereich Content Sales.

- Erstellung von Kooperationsverträgen und Vorbereitung und Umsetzung von abschlussorientierten Verhandlungsgesprächen.
- Strategische Planung, Konzeption und erfolgreicher Re-Launch des Sportportals Sportal.de u.a. mit dem Ergebnis einer überproportionalen Reichweitensteigerung +150% p.a.
- Kontinuierliche Entwicklung und Einführung von Produktinnovationen u.a. Interaktionsfeatures, innovative Live Ticker Produkte und Infrastruktur für die Sublizenzierung von Content.
- Konsequente Ausbau und Weiterentwicklung der eigenen Marke Sportal.de sowie im Kundenauftrag die Axel Springer Marke Sportbild.de.
- Beratung, Betreuung und Entwicklung der Key Accounts.
- Erweiterung der Content Sales Produktpalette für bestehende und neue Märkte (u.a. Mobile Plattformen).

2004 - 2006

International Management Group GmbH (IMG)
Business Development Manager

Schwerpunkte

- Vertrieb der Content Sales Produkte für Desktop und Mobile Applikationen.
- Sublizenzierung der IMG-Rechtepakete im Bereich der digitalen Medien u.a. Golf und Tennis Bewegbild Content, Live Ticker.
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Verkaufs- und Marketinginitiativen.
- Führen von Preisverhandlungen mit Agenturen und Dienstleistern inklusive Auftragsvergabe u.a. Hosting and Housing, Adserver, Trackingtools.
- Selbstständige Akquise, Beratung und Betreuung der Key Accounts bzgl. der Online- und mobilen Kooperationen.
- Verantwortlicher Projektleiter für die Content Sales Kunden Vodafone, E-Plus, RTL, faz.net, sueddeutsche.de und yahoo.de.

2002 - 2004

SMM Sportnews Media Marketing GmbH
Project und Business Development Manager

Schwerpunkte

- Projektmanager im Bereich Business Development und Marketing.
- Verantwortlich für sämtliches Neugeschäft und Verkauf der SMM-Dienstleistungen und Services.
- Projektverantwortlich für die Öffentlichkeitsarbeit (u.a. verfassen von Presstexten, Onlinedistribution und Verteilerpflege).
- Konzeption, kreative Entwicklung und Umsetzung des Online-Presscenters
- Ansprechpartner für die Erstellung und interne Kommunikation sämtlicher Unternehmenspräsentationen.
- Strategische Planung, Aufbau und Vermarktung des Online Vermarktungsnetzwerkes SMMASH (inklusive Mandantenakquise, Vertragsgestaltung, -verhandlungen und -abschluss)
- Akquisition und Betreuung der SMM Key Accounts

Ausbildung

- 1998 - 2002 Fachhochschule Braunschweig / Wolfenbüttel
Studiengang: Sportmanagement. Abschluss: Diplomkaufmann (FH).
- 1996 - 1997 Zivildienst im Landesbildungszentrum für Hörgeschädigte, Braunschweig.
- 1993 - 1996 Gymnasium Große Schule, Wolfenbüttel. Abschluss: Abitur.
- 1992 - 1993 North Davidson Senior High School, (North Carolina, USA). Abschluss: Honored High School Degree.

Empfehlungen

Referenzen können auf Anfrage sehr gerne zur Verfügung gestellt werden.